

4 特别报道 Special Reports

茅台集团技术开发公司 2013 年得益于“经营多元化、产业一体化、发展集团化”三化战略的强大动力——

“稳中求进、提速转型”再上新台阶



●茅台集团党委副书记、副总经理房国兴作重要讲话。



●茅台集团技术开发公司总经理李明灿致欢迎辞并作主题演讲。



●公司副总经理陈华明宣读《关于成立第一届创新营销顾问委员会的通知》。



●公司副总经理王俊宣读表彰决定。



●公司副总经理杨盛勇作《2013年市场营销工作总结及2014年品牌规划和管理、营销政策》报告。



●会议现场

■ 特约记者 陈涛 本报记者 樊瑛 张建忠

2013年12月23日，茅台集团技术开发公司2013年度经销商大会在贵州省贵阳隆重召开。茅台集团党委副书记、副总经理房国兴，茅台集团技术开发公司总经理李明灿，副总经理陈华明、王俊、杨盛勇出席会议，与来自全国各地的一百多名经销商欢聚一堂，共同分享2013年取得的成绩，规划2014年新的征程。

本次大会主题为“新机遇、新模式、新征程、新梦想”。2013年1至11月，在茅台集团党政领导、经营班子的殷切关怀、关心和支持下，在全国各经销商朋友的大力支持下，茅台集团技术开发公司销售收入同比增长40%，利税同比增长20%，税金同比增长18%，上交税金同比增长10%。公司的销售再一次取得了新突破，公司的发展进入了一个新的阶段。2014年公司将进一步深入机制、体制改革，管理创新、市场创新、观念创新，求真务实，为茅台集团“千亿目标”早日实现，将公司打造成为百亿企业而努力。

茅台集团技术开发公司总经理李明灿致欢迎辞，代表公司党政领导班子及全体员工向各位新老朋友的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢，并表示：“2013年，在行业危机频频显现的情况下，公司经营班子带领全体员工迎难而上，始终坚持‘稳中求进、提速转型’的总基调，在调结构、转方式、稳增长方面出台了一系列举措，经济发展呈现出‘经营多元、

产业一体、总量扩大’的态势，在科学发展、后发赶超、同步小康进程中不断取得新成绩。这得益于认真贯彻落实十八大精神，得益于‘经营多元化、产业一体化、发展集团化’三化战略的强大动力，得益于‘柔和酱香、柔雅浓香’逐步被市场认可的重大机遇，得益于集团公司指明的正确方向，得益于公司‘十二五’战略发展规划的决策部署，得益于全体在座经销商的共同努力。”

李明灿在主题演讲中充满信心地告诉大家：“2014年的茅台集团技术开发公司将会‘春马当先必成功’！”“春马”应当勃发春之生气，把梦想交给现实，不待扬鞭自奋蹄，生发从容应对市场风浪的清静心，坚持本分，埋头苦干；生发机智应对市场变化的智慧心，坚持学习，埋头创新；生发敢于引领市场潮流的自信心，坚持梦想，埋头自强。

技术开发公司副总经理杨盛勇在《2013年市场营销工作总结及2014年品牌规划和管理、营销政策》报告中指出：公司在逆势中销售收入仍大幅增长充分说明了公司的产品品质经得起检验、产品的市场定位经得起检验、经销商的渠道经得起检验、团队经得起检验、应对市场的反应速度和应变市场的能力经得起检验。

杨盛勇表示，分享完今天的喜悦，2014年，在新的发展阶段，我们要抢抓机遇、寻求发展，理性思考，查找不足，正确认识自己，继续新的征程，努力完成2014年10个亿的新梦想。并提出具体要求：在白酒板块，坚持实施

“柔和酱香、柔雅浓香”的产品差异化战略；坚持走“中低并进，浓酱并举”的路线；走“品牌自主经营化、品牌联盟经营化、品牌承销经营化”齐头并进的路子；坚持贯彻集团公司关于品牌开发、品牌成长规划、营销推广的管理规定。

茅台集团党委副书记、副总经理房国兴作重要讲话，高度评价了技术开发公司领导班子这些年所做的工作、取得的成绩和做出的贡献。房国兴说，面对当前复杂严峻的行业形势，我们不要惊慌失措、悲观丧气。中国白酒的生命力还是很强劲的，因为中国有消费白酒的根基和文化。我们应该瞄准中低端市场，扎扎实实的为消费者着想，做好市场，把产品推向中高端。

房国兴强调，茅台集团要做一千万，要靠核心品牌的推动，要靠能够围绕核心品牌起到推动作用的一系列品牌和产品来支撑。技术开发公司是要做酒，要做精品，还要做出“技术开发”四个字所应该拥有的内涵。2014年是崭新的一年，希望在座的经销商们能够一如既往地支持技术开发公司，让技术开发公司走上快车道，实现井喷式的发展。

贵州财经大学教授、贵州新智源咨询管理有限公司董事长赵普对《贵州茅台酒厂集团技术开发公司2014年—2020年中长期发展战略规划报告》进行解读，重点围绕公司“经营多元化、产品差异化、品牌自主化”及对上下游产业的延伸的垂直一体化经营战略进行详细说明。

贵州新智源咨询管理有限公司总经理常兴仁作《市场营销环境与经营能力》分析。经过系统、科学地对公司市场环境及内部资源能力进行了分析和总结，进一步实现了对公司优势、劣势、机会、威胁的清晰把握，确定公司的市场营销战略为增长型发展战略。

会上，技术开发公司副总经理王俊宣读表彰决定。与会领导为获得2013年度优秀经销商、先进经销商、品牌建设功勋奖、销售精英奖、精诚合作奖、最具潜力奖、新品推广奖的单位及个人颁奖。贵州天朝上品酒业运营管理有限公司董事长黄永毅、南京凯彬酒业有限公司董事长姜有能作销售经验交流发言。

技术开发公司副总经理陈华明宣读《关于成立第一届创新营销顾问委员会的通知》。公司总经理李明灿为第一届创新营销顾问委员会委员颁发聘书。

技术开发公司总经理办、信息资源部、综合管理部、物资供应部、销售公司、市场部、财务部等相关部门负责人参加会议。会议受到了《经济信息时报》、《企业家日报》、《华夏酒报》、《新食品》等多家媒体的关注。



●南京凯彬酒业有限公司董事长姜有能在会上作销售经验交流发言。



●贵州天朝上品酒业运营管理有限公司董事长黄永毅在会上作销售经验交流发言。



●茅台集团党委副书记、副总经理房国兴(中)，公司总经理李明灿(左二)，副总经理陈华明(右二)、王俊(左一)、杨盛勇(右一)在会场上合影留念。



●集团公司党委副书记、副总经理房国兴(右一)，公司总经理李明灿(左一)与“2013年度优秀经销商”合影留念。



●公司副总经理陈华明(右二)、王俊(左一)、杨盛勇(左三)与“2013年度先进经销商”合影留念。



●公司总经理李明灿(右八)为公司第一届创新营销顾问委员会委员颁发聘书并合影留念。